

3.81
16.

PENILAIAN EFISIENSI DAN EFEKTIVITAS KEGIATAN PENJUALAN MELALUI AUDIT MANAJEMEN

(Studi Kasus pada PD. Dharma Semarang)

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan
Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi
Universitas Katolik Soegijapranata
Semarang



No. INV.	404 / E / 01
Th. Angg.	Cat : COM98
Disusun Oleh: PARAP.	WAWAN.5 TGL. 27 Nov 1998.

Nama : DEWI YANTI WIBOWO
NIM : 93.30.049
NIRM : 93.6.111.02030.50016
Jurusan : Akuntansi

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG
1998**

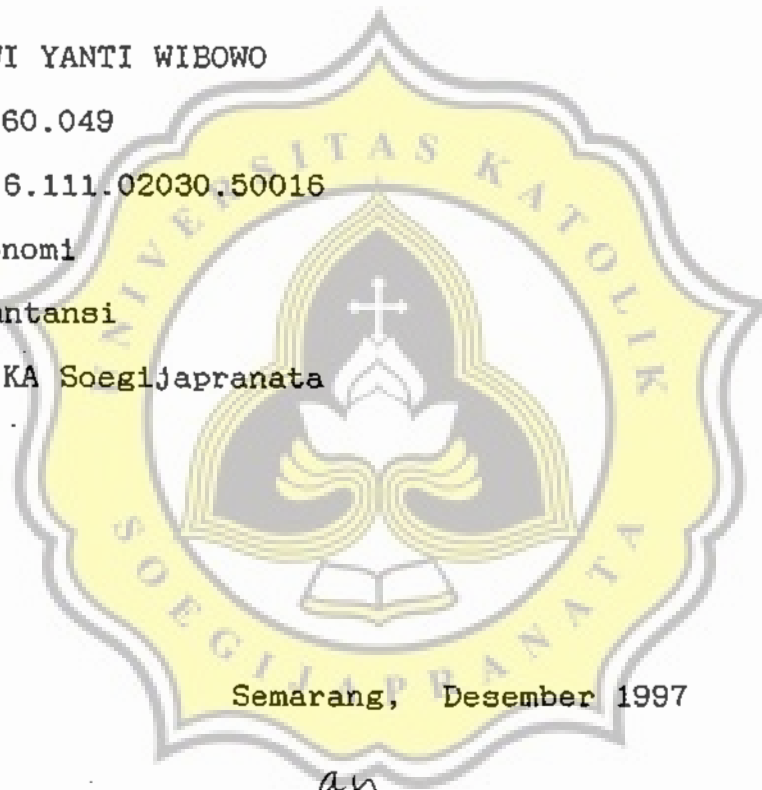
HALAMAN PERSETUJUAN

PENILAIAN EFISIENSI DAN EFEKTIVITAS KEGIATAN

PENJUALAN MELALUI AUDIT MANAJEMEN

(Studi Kasus pada PD. Dharma Semarang)

N a m a : DEWI YANTI WIBOWO
NIM : 93.60.049
NIRM : 93.6.111.02030.50016
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Universitas : UNIKA Soegijapranata



an

Dra. Rustina Untari, MSIE

Pembimbing I

Elizabeth Tri A, SE Akt.

Pembimbing II

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI


NAMA : DEWI YANTI WIBOWO
NIM : 93.60.049
NIRM : 93.6.111.02030.50016
FAKULTAS : EKONOMI
JURUSAN : AKUNTANSI
JUDUL SKRIPSI : PENILAIAN EFISIENSI DAN EFEKTIVITAS
KEGIATAN PENJUALAN MELALUI AUDIT
MANAJEMEN (STUDI KASUS PADA PD. DHARMA
SEMARANG)

Disetujui di : Semarang
pada tanggal : 28 September 1998

Penguji I

Penguji II

Penguji III



(Drs. Alex Emyll, MSP) (Dra. Retno Yustini, MSi) (Andreas Lako, SE)

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi



FAKULTAS EKONOMI
(Komala Inggarwati, SE, MM.)

ABSTRAKSI

Dalam persaingan dunia usaha yang semakin kuat ini, selain perusahaan harus dapat mengembangkan usahanya dibawah pengendalian manajemen yang baik agar yang telah dilaksanakan sesuai dengan apa yang telah direncanakan, perusahaan terutama pihak manajemen, juga harus dapat menilai operasi perusahaan yang menyangkut tentang efektivitas, efisiensi dan ekonomisasi. Pemeriksaan yang menilai operasi perusahaan tersebut merupakan bagian dari manajemen audit.

Pelaksanaan dari manajemen audit ini dilakukan melalui beberapa tahap mulai dari tahap survey pendahuluan, penelaahan dan pengujian atas sistem pengendalian manajemen, pengujian terinci, sampai dengan tahap yang terakhir yaitu pengembangan laporan.

Obyek pemeriksaan manajemen meliputi seluruh aspek operasi perusahaan merupakan salah satu fungsi yang menentukan kelangsungan hidup perusahaan yaitu kegiatan penjualan. Dalam beberapa tahun (1994-1996), penjualan beberapa jenis produk perusahaan PD. S Dharma Semarang menunjukkan hasil yang kurang memuaskan dalam arti ada yang menunjukkan penurunan terus menerus, ada pula yang naik turun (tidak stabil) dan sebagainya.

Agar PD. Dharma dapat mencapai tujuannya maka pihak manajemen dituntut untuk memanfaatkan sumber-sumber dana secara efektif dan efisien. Upaya untuk meningkatkan kegiatan penjualan yang efektif dan efisien adalah dengan menerapkan sistem pengendalian manajemen yang baik sedangkan kriteria untuk mengukur efisiensi dan efektivitas analisis yang digunakan adalah analisis selisih laba bruto yang akan meneliti selisih yang menguntungkan serta selisih yang merugikan.

Upaya untuk meningkatkan kegiatan penjualan yang efektif dan efisien adalah dengan menerapkan sistem pengendalian manajemen yang baik agar perusahaan dapat menghindarkan dan mencegah hal-hal yang merugikan perusahaan.

Dari hasil pengujian mengenai sistem pengendalian manajemen pada perusahaan PD. Dharma Semarang dinilai cukup baik. Pengujian sistem pengendalian manajemen pada kegiatan penjualan tersebut dikelompokkan menjadi 3 yaitu :

1. Kelompok Perencanaan

Hasil yang diperoleh dapat disimpulkan bahwa perusahaan PD. Dharma telah menerapkan sistem anggaran sesuai dengan kebijakan yang telah ditentukan. Adanya penetapan target volume penjualan dapat digunakan untuk mengukur keberhasilan dari kegiatan penjualan tersebut. Akan tetapi perusahaan tidak menentukan besarnya laba yang harus dicapai.

Besarnya laba yang harus dicapai berdasarkan prosentase tertentu dari penjualan.

2. Kelompok pengendalian intern

Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa perusahaan telah melaksanakan prosedur pengendalian yang baik dengan mengadakan program pelatihan bagi salesman baru dan program latihan penyegaran bagi salesman lama sehingga dapat memberi masukan bagi salesman.

3. Kelompok Penilaian/Evaluasi

Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa perusahaan selalu melakukan evaluasi jika perusahaan mengalami keuntungan maupun kerugian termasuk melakukan evaluasi terhadap biaya penjualan, akan tetapi perusahaan tidak mengetahui produk mana yang mencapai target penjualan yang tinggi dengan biaya penjualan yang rendah.

Penilaian efisiensi dan efektivitas penjualan dilakukan dengan menggunakan metode analisis laba bruto. Dari penilaian efisiensi penjualan PD. Dharma di peroleh hasil bahwa pada tahun 1996 terdapat peningkatan efisiensi penjualan tetapi peningkatan tersebut kecil. Untuk penilaian efektivitas penjualan yang menggunakan metode analisis laba bruto, dapat disimpulkan bahwa terjadi selisih laba pada tahun 1996. Selisih laba tersebut dapat diperinci lagi menjadi :

- Selisih laba komposisi penjualan
- Selisih laba volume penjualan final

Selisih laba pada tahun 1996 ini terjadi karena ada lonjakan penjualan dari beberapa produk yang jauh lebih besar bila dibandingkan dengan jumlah penurunan penjualan produk-produk lainnya.

Setelah diadakan penelitian mengenai pelaksanaan kegiatan penjualan PD. Dharma Semarang melalui manajemen audit selama tahun 1996 dapat disimpulkan bahwa :

1. Kegiatan penjualan yang dilakukan PD.Dharma pada tahun 1996 cukup efektif dan efisien. Tingkat efektivitas dapat dilihat dari tercapainya target penjualan sedangkan tingkat efisiensi selama tahun 1996 juga mengalami peningkatan walaupun kecil.
2. Terjadi penurunan penjualan pada beberapa produk adalah karena semakin banyaknya persaingan sedangkan meningkatnya biaya penjualan pada tahun 1996 terjadi karena adanya peningkatan biaya yang digunakan untuk pencapaian target penjualan dengan melakukan perluasan daerah pemasaran.
3. Secara keseluruhan sistem pengendalian manajemen dilakukan PD.Dharma sudah cukup memadai, walaupun begitu masih terdapat beberapa kelemahan yaitu perusahaan tidak mempunyai suatu bagian tertentu yang berfungsi dan bertanggung jawab untuk mereview sistem pengendalian. Sedangkan evaluasi terhadap anggaran biaya penjualan tidak diperinci menurut jenis produknya.

Dengan melihat keadaan yang ada dalam perusahaan, Untuk mengatasi agar perusahaan dapat lebih meningkatkan

efektivitas dan efisiensi kegiatan penjualan, maka perusahaan harus dapat meningkatkan target penjualan dengan cara meningkatkan kualitas produk yang lama dan mulai membuat/menjual produk lama dengan kualitas yang sesuai dengan selera konsumen saat ini, melakukan promosi secara lebih merata pada keseluruhan produk serta membuat iklan yang bertema menarik agar masyarakat tertarik untuk mencoba dan selalu menggunakan produk tersebut. Agar lebih meningkatkan sistem pengendalian manajemen, hendaknya perusahaan perlu membentuk bagian tertentu yang bertanggung jawab untuk mereview sistem pengendalian.



KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat yang dilimpahkan-Nya kepada penulis sehingga dengan usaha yang maksimal ini penulis akhirnya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul "PENILAIAN EFISIENSI DAN EFEKTIVITAS PENJUALAN MELALUI AUDIT MANAJEMEN (STUDI KASUS PADA PD. DHARMA SEMARANG).

Dalam kesempatan ini, penulis tidak lupa mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan bimbingan sehingga dapat diselesaikannya skripsi ini, terutama kepada :

1. Ibu Komala Inggarwati, SE. MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.
2. Bapak Andreas Lako, SE selaku Ketua Jurusan Akuntansi telah banyak membantu penulis sehingga penulis dapat melakukan ujian skripsi.
3. Ibu Dra. Rustina Untari, MSIE selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan bimbingan kepada penulis dalam pembuatan skripsi ini.
4. Ibu Elizabeth Tri A, SE Akt selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan banyak waktu kepada penulis sebelum beliau pindah ke Jakarta sehingga skripsi ini selesai tepat pada waktunya.
5. Pihak perusahaan PD. Dharma Semarang yang telah memberikan segala keterangan yang menyangkut kegiatan-kegiatan penjualan di PD. Dharma Semarang.

6. Kedua Orang Tua penulis serta adik-adik yang telah membantu, baik langsung maupun tidak langsung sehingga akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi.
7. Andreas Andy Christianto yang telah banyak memberikan dorongan semangat agar skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik dan tepat waktu.
8. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu penulis.

Menyadari keterbatasan dalam penulisan skripsi ini maka penulis mengharapkan dengan senang hati menerima saran dan kritik dari pembaca. Akhirnya, tiada lain harapan penulis semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Semarang, Desember 1997

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
ABSTRAKSI	iv
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Perumusan Masalah	4
1.3. Batasan Permasalahan	5
1.4. Tujuan Penelitian	5
1.5. Kegunaan Penelitian	5
1.6. Kerangka Pikir	6
1.7. Metodologi Penelitian	8
1.8. Organisasi Penulisan	13
BAB II. LANDASAN TEORI	
2.1. Pengertian Manajemen Audit	15
2.2. Tujuan Manajemen Audit	17
2.3. Perbedaan Manajemen Audit Dengan Financial Audit	17
2.4. Ruang Lingkup Manajemen Audit	18
2.5. Sasaran Manajemen Audit	19

2.6. Tahap-Tahap Manajemen Audit	21
2.7. Pengertian Sistem Pengendalian Manajemen	23
2.8. Tujuan Dibentuknya Sistem Pengendali an Manajemen	24
2.9. Proses Sistem Pengendalian Manajemen	26
2.10 Hubungan Sistem Pengendalian Manaje- men dengan Manajemen Audit	29
2.11 Sistem Pengendalian Manajemen Penju- alan	30
2.12 Pengertian Efisien dan Efektivitas	31
2.13 Penilaian Efisiensi dan Efektivitas Penjualan	34
BAB III. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
3.1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan	36
3.2. Struktur Organisasi Perusahaan	37
3.3. Pemasaran	40
3.3.1. Produk	40
3.3.2. Harga Jual	40
3.4. Personalia	41
3.4.1. Jumlah Karyawan	41
3.4.2. Jam Kerja Karyawan	41
3.4.3. Sistem Pengupahan Karyawan ..	41
BAB IV. PEMBAHASAN	
4.1. Informasi Mengenai Kegiatan Penjual- an PD. Dharma	43

4.1.1. Penentuan Sasaran Pemeriksaan Sementara (Tentative Audit Objective)	45
4.2. Hasil Pengujian Atas Sistem Pengendalian Manajemen	46
4.2.1. Perencanaan	48
4.2.2. Pengendalian Intern	50
4.2.3. Penilaian/Evaluasi	50
4.3. Efektivitas Kegiatan Penjualan	52
4.3.1. Analisis Kegiatan Penjualan	56
4.3.2. Analisis Selisih Laba Bruto	57
4.3.3. Analisis Efisiensi	66
4.4. Tahap Pengembangan Laporan	67
BAB V. PENUTUP	69
5.1. Kesimpulan	69
5.2. Saran	71
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel		Halaman
2-1	Perbedaan antara Manajemen Audit dan Financial Audit	18
4-1	Biaya Penjualan Total, Hasil Penjualan dan Prosentase Biaya Penjualan Terhadap Penjualan PD. Dharma Tahun 1994-1996	46
4-2	Rencana dan Realisasi Penjualan Tahun 1996 PD. Dharma Semarang	53
4-3	Rencana Laba Bruto Tahun 1996 PD. Dharma Semarang	58
4-4	Realisasi Laba Bruto Tahun 1996 PD. Dharma Semarang	59
4-5	Perhitungan Selisih Laba Bruto Per Satuan PD. Dharma Semarang	60
4-6	Perhitungan Selisih Volume Penjualan PD. Dharma Semarang	61
4-7	Perhitungan Selisih Komposisi Penjualan PD. Dharma Semarang	64
4-8	Perhitungan Selisih Volume Penjualan Final PD. Dharma Semarang	65
4-9	Hasil Penjualan, Prosentase Kenaikan Hasil Penjualan, Biaya Penjualan dan Prosentase Kenaikan Biaya Penjualan PD. Dharma Semarang Tahun 1994-1996	66